

Application of Target Costing as a Production Cost Control System to Increase Profits in the Nanda Roasted Bean Business

Tiara Syaloom Louishana Sondakh^{1*}, Rudy Johanis Pusung², Sherly Pinatik³
Universitas Sam Ratulangi

Corresponding Author: Tiara Syaloom Louishana Sondakh

tiarasondakh064@student.unsrat.ac.id

ARTICLE INFO

Keywords: Target Costing,
Production Cost Control,
Profit Increase

Received : 11, December

Revised : 28, December

Accepted: 13, January

©2025 Sondakh, Pusung, Pinatik : The conditions of this open-access article's distribution are of the [Creative Commons Attribution 4.0 International](#).



ABSTRACT

Costing goals are a strategic approach that allows companies to price products in reference to acceptable costs, with the aim of increasing profitability. This study aims to determine the implementation of the target costing approach through handling manufacturing costs to increase profits in the Nanda Roasted Bean Business. The research approach applied is qualitative descriptive through an interview approach. The results of the analysis show that with the implementation of the costing target, the manufacturing cost through one year required is Rp 364,400,000, which generates a profit of 25.02%. On the other hand, the implementation of the traditional approach caused the manufacturing cost to increase to Rp 369,890,000, with profit falling to 23.89%. The difference of Rp 5,490,000 between these two approaches highlights the advantages of costing targets through controlling costs and maximizing profitability.

Penerapan Target Costing Sebagai Sistem Pengendalian Biaya Produksi Untuk Peningkatan Laba Pada Usaha Kacang Sangrai Nanda

Tiara Syaloom Louishana Sondakh^{1*}, Rudy Johanis Pusung², Sherly Pinatik³

Universitas Sam Ratulangi

Corresponding Author: Tiara Syaloom Louishana Sondakh

tiarasondakh064@student.unsrat.ac.id

ARTICLE INFO

Kata Kunci: Target Costing, Pengendalian Biaya Produksi, Peningkatan Laba

Received : 11, December

Revised : 28, December

Accepted: 13, January

©2025 Sondakh : The conditions of this open-access article's distribution are of the [Creative Commons Attribution 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRAK

Sasaran Costing yakni pendekatan strategis yang memungkinkan perusahaan untuk menetapkan harga produk merujuk pada biaya yang dapat diterima, dengan tujuan meningkatkan profitabilitas. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengimplementasian pendekatan sasaran costing melalui penanganan biaya pembuatan untuk meningkatkan laba pada Usaha Kacang Sangrai Nanda. Pendekatan penelitian yang diterapkan adalah deskriptif kualitatif melalui pendekatan wawancara. Hasil analisis memperlihatkan yakni dengan pengimplementasian sasaran costing, biaya pembuatan melalui satu tahun yang diperlukan adalah Rp 364.400.000, yang menghasilkan laba sebanyak 25,02%. Sebaliknya, pengimplementasian pendekatan tradisional menyebabkan biaya pembuatan meningkat menjadi Rp 369.890.000, dengan laba turun menjadi 23,89%. Perbedaan sebanyak Rp 5.490.000 antara kedua pendekatan ini menyoroti keunggulan sasaran costing melalui mengendalikan biaya dan memaksimalkan profitabilitas.

PENDAHULUAN

Keuntungan dan kesejahteraan yang dinikmati oleh petani dan pemilik usaha menjadi contoh bagaimana sektor industri dan jasa telah berkembang. Sebagian besar penduduk Indonesia selama ini mengandalkan sumber daya alam untuk membiayai usaha mereka. Sektor pertanian sangat penting karena menyediakan bahan baku untuk manufaktur dan perdagangan ekspor selain menghasilkan makanan bagi masyarakat.

Perkembangan dunia industri juga sangat dipengaruhi, khususnya industri kacang sangrai mungkin mengalami persaingan yang ketat dan memiliki tantangan khusus melalui mengelola biaya pembuatan, agar dapat bertahan dan berkembang, usaha tersebut harus menghasilkan produk yang berkualitas. Mulyadi (2020:14) mendefinisikan biaya pembuatan adalah biaya yang diperlihatkan untuk menangani komponen yang tidak dimurnikan menjadi barang jadi yang layak untuk dijual. Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik merupakan tiga bagian dari komponen biaya ini. (Suwarjeni mengutip Manullang dan Putri 2021:2). Tiga elemen biaya produksi, harga jual, dan volume penjualan berpotensi memengaruhi laba.

Wusyang dan Pusung (2019:2) menyatakan bahwa proses alokasi biaya merupakan permasalahan yang umum terjadi pada usaha kecil dan menengah. Agar UKM dapat meningkatkan efisiensi biaya produksi, mereka harus memahami teknik alokasi biaya yang tepat. Biaya yang tidak diperlukan selama produksi atau ketika tidak terlibat secara aktif dalam kegiatan produksi disebut sebagai biaya yang efisien.

Kacang sangrai yakni salah satu produk yang dihasilkan oleh usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Penambahan minat masyarakat terhadap kacang sangrai sebagai camilan sehat telah mendorong pertumbuhan industri kacang sangrai, yang sebagian banyak dijalankan oleh UMKM. Usaha Kacang Sangrai Nanda berasal dari desa Kanonang, kecamatan Kawangkoan Induk sudah berdiri sejak tahun 1998, dan telah mengirimkan produk mereka ke beberapa daerah. Usaha ini hanya memproduksi kacang sangrai untuk dijual.

Menurut Wardani (2019:2), UMKM perlu memiliki perencanaan-perencanaan yang strategis, salah satu perencanaan yang baik adalah dengan menerapkan pendekatan sasaran costing. Sasaran costing yakni aktivitas yang diterapkan oleh perusahaan Untuk memungkinkan penetapan harga produk yang memenuhi tujuan tertentu, penetapan biaya sasaran pada dasarnya memerlukan proses pengembangan produk yang diawali dengan pembuatan kerangka biaya. Ini diikuti oleh desain produk baru dan proses pembuatan terkait. Penetapan biaya sasaran ditentukan merujuk pada harga jual dan sasaran biaya, dengan menerapkan analisis teknik dan biaya untuk memastikan kepatuhan terhadap tujuan biaya yang ditetapkan. Proses ini melibatkan pengurangan margin laba sasaran dari harga sasaran, yang memungkinkan organisasi menetapkan harga jualnya sesuai dengan segmen pasar yang dituju. Penetapan biaya sasaran berfungsi sebagai strategi manajemen biaya yang

difokuskan pada pengurangan biaya dengan mengatasi perbedaan antara harga jual dan margin laba sasaran suatu produk, sehingga meningkatkan posisi kompetitif di pasar. Banyak faktor, seperti kondisi lingkungan dan permintaan pasar, memengaruhi penetapan harga produk. Pada akhirnya, sangat penting yakni harga produk tidak hanya menutupi biaya tetapi juga menghasilkan laba.

UMKM sering menghadapi tantangan tantangan melalui mengelola biaya pembuatan dan meningkatkan laba. Alasan memilih usaha Kacang Sangrai Nanda sebagai objek penelitian melalui topik sasaran costing adalah karena usaha ini memiliki beberapa keunggulan signifikan dibandingkan pesaingnya. Pertama, Kacang Sangrai Nanda memiliki pendapatan yang paling banyak di antara kompetitor disekitarnya, memperlihatkan kinerja finansial yang unggul. Selain itu, usaha ini telah beroperasi melalui jangka waktu yang lama, membuktikan stabilitas dan ketahanannya di pasar. Keberhasilan melalui menembus pasar luar daerah juga menandakan adanya strategi pemasaran dan distribusi yang efektif. Penulis telah memilih topik ini untuk dipelajari dengan menggunakan teknik target costing dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang tercantum di atas.

Melalui pendekatan yang dilakukan melalui pendekatan sasaran costing, dapat mempermudah perusahaan melalui merencanakan, mengendalikan, dan mengoptimalkan biaya pembuatan. Dengan memahami pengaruh sasaran costing terhadap efisiensi biaya pembuatan dan penambahan laba kotor, pemilik usaha dapat mengoptimalkan biaya sambil mempertahankan daya saing dan profitabilitasnya.

TINJAUAN PUSTAKA

Akuntansi

Menurut Institut Akuntan Publik Amerika (sebagaimana disebutkan dalam Hanggara, 2019:1), akuntansi adalah seni mendokumentasikan, mengkategorikan, dan meringkas peristiwa dan transaksi keuangan yang dinyatakan dalam satuan moneter. Menurut AAA (American Accounting Association), akuntansi yakni badan yang bergerak melalui penelitian keuangan dan tempat berkumpulnya para akuntan di Amerika Serikat. Proses mengidentifikasi, mengukur dan melaporkan informasi keuangan sehingga pengguna informasi tersebut dapat mengambil penilaian dan keputusan.

Menurut Rahmi (2021:4) akuntansi berhubungan dengan aktivitas yang bersifat konstruktif dan analitikal seperti aktivitas analisis dan interpretasi merujuk pada informasi akuntansi. Menurut Syaiful (2019:1) Akuntansi adalah proses pengidentifikasian, pencatatan, penggolongan, pengikhtisaran dan pelaporan atas transaksi dengan cara sedemikian rupa dan sistematis, isinya merujuk pada standar yang diakui umum sehingga pihak yang berkepentingan dapat mengetahui posisi keuangan entitas serta hasil operasi pada setiap waktu yang diperlukan dan dapat diambil keputusan maupun pemilihan berbagai tindakan alternatif di bidang ekonomi.

Biaya Produksi

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2019:3) biaya pembuatan adalah Modal yang dihasilkan dengan mengubah bahan mentah menjadi barang jadi dan memastikan yakni barang tersebut siap dijual disebut sebagai biaya yang terkait dengan fungsi manufaktur. Menurut Indra (2021: 116) biaya pembuatan yakni biaya yang ditimbulkan akibat adanya fungsi pembuatan. Fungsi pembuatan adalah sebuah aktivitas yang mengolah bahan mentah menjadi barang jadi dan siap untuk dijual.

Sedangkan menurut Pramawati, dkk (2021:35) biaya pembuatan terbagi menjadi 3 (tiga) yakni:

1. Biaya Bahan Baku Langsung.
Biaya bahan baku adalah suatu biaya yang diperlihatkan untuk membeli bahan dasar produk yang akan diterapkan untuk menghasilkan suatu produk jadi. Biaya ini yakni aspek penting dari penawaran tersebut
2. Biaya Tenaga Kerja.
Biaya tenaga kerja yakni suatu biaya yang bayarkan kepada para pekerja yang terlibat langsung pada proses pembuatan. Karyawan mengubah bahan baku menjadi produk diklasifikasikan sebagai biaya tenaga kerja.
3. Biaya Overhead.

Biaya overhead pabrik ialah biaya yang tidak termasuk melalui biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung, yakni:

- 1) Biaya Bahan Baku Penolong (Biaya Bahan Baku Tidak Langsung) yakni biaya yang diterapkan pada saat pembelian bahan tambahan atau bahan habis pakai yang dibutuhkan melalui pembuatan produk tertentu.
- 2) Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung yakni biaya yang diperlihatkan untuk membayar pada saat proses pembuatan barang akan tetapi tidak terlibat langsung melalui proses pembuatan suatu produk
- 3) Biaya Pabrikasi Lain adalah biaya tambahan yang dibutuhkan agar dapat menghasilkan suatu produk selain biaya bahan baku penolong dan biaya tenaga kerja tidak langsung seperti biaya listrik dan air, biaya penyusutan bangunan dan biaya lainnya

Target Costing

Menurut Hurriyaturrohman (2022:13) Strategi manajemen yang dikenal sebagai "target costing" bertujuan untuk menurunkan biaya produk guna mencapai harga yang kompetitif sambil mempertahankan margin keuntungan yang ditargetkan perusahaan. Menurut Zaenal (2021:68) sasaran costing yakni suatu sistem untuk mendukung proses pengurangan biaya melalui tahap pengembangan dan perencanaan suatu produk, perubahan modal secara penuh

maupun perubahan modal secara teratur. Proses sasaran costing tidak hanya sekedar menetapkan sasaran biaya, melainkan termasuk cara mewujudkan biaya dan mendapatkan kualitas produk yang sesuai.

Menurut Mulyati dkk (2022:42) *sasaran costing* yakni suatu strategi yang sering kali diterapkan untuk merencanakan harga produk perusahaan pra dilakukan proses pembuatan. Untuk menghitung sebuah produk yang telah dipembuatan dengan cara mengurangi harga jual dengan margin keuntungan, yakni di bawah ini:

$$\text{Target Costing} = \text{Harga jual} - \text{Margin keuntungan}$$

Menurut Muharram (2019:34), ada lima langkah yang terlibat dalam penerapan tujuan biaya, yang dijelaskan di bawah ini:

1. Menetapkan harga jual yang kompetitif
Suatu bisnis harus mempertimbangkan sejumlah aspek ketika menetapkan harga suatu produk, seperti struktur biaya pesaing, daya beli pelanggan, keadaan ekonomi secara keseluruhan, nilai tukar mata uang, dan pertimbangan terkait lainnya. Dengan memengaruhi jumlah permintaan barang perusahaan, variabel-variabel ini akan saling memengaruhi. Di sisi lain, mekanisme pasar juga akan dipengaruhi oleh jumlah keseluruhan pasokan barang yang sebanding.
2. Menetapkan keuntungan yang diharapkan
Perusahaan kemudian harus menghitung harga jual per unit sesudah menetapkan harga jual barangnya dengan mempertimbangkan proses pasar yang dominan. Volume penjualan yang diharapkan, pangsa pasar yang ditargetkan perusahaan, tingkat pertumbuhan yang diharapkan tercapai, dan kriteria relevan lainnya semuanya berperan dalam keputusan ini. Faktor-faktor ini memiliki efek langsung pada laba per unit yang ingin dicapai oleh perusahaan.
3. Menetapkan sasaran biaya (*target Costing*)
Bila harga jual yang ditetapkan disesuaikan dengan laba yang diharapkan per unit produk, suatu bisnis dapat menetapkan jumlah biaya yang diharapkan yang dibutuhkan untuk memproduksi produk yang diinginkan. Harga jual yang ditetapkan harus yakni harga pasar agar menjadi komponen utama dari posisi kompetitif. Target Costing dihitung sebagai berikut: $\text{Target Costing} = \text{Harga Pasar} - \text{Laba yang Diinginkan}$.
4. Melaksanakan rekayasa nilai
Rekayasa nilai mencakup tindakan apa pun yang dianggap penting untuk mengubah produk bisnis sekaligus menekan biaya, semuanya dengan tujuan menambah nilai. Ini melibatkan upaya untuk meningkatkan efektivitas beberapa strategi yang dapat diterapkan untuk menurunkan biaya produksi. Dengan menciptakan keseimbangan antara berbagai jenis produk dan tingkat fungsionalitas serta pengeluaran produk secara keseluruhan, rekayasa nilai diterapkan melalui tujuan biaya untuk menurunkan biaya produk.
5. Menerapkan *Kaizen Costing* dan Penanganan Operasi

Istilah "kaizen" menggambarkan gagasan tentang perbaikan berkelanjutan yang berupaya mengidentifikasi cara-cara yang lebih baik untuk melaksanakan berbagai aktivitas. Selama produksi, proses ini memerlukan pencarian terus-menerus untuk metode yang lebih efisien. Dalam hal pengendalian biaya, ini yakni upaya konsisten untuk menemukan teknik produksi yang dapat menurunkan biaya yang terlibat dalam pembuatan produk tertentu. Sasaran dari teknik manajemen biaya yang dikenal sebagai "kaizen costing" adalah untuk terus mencari metode inovatif guna mengurangi biaya produksi sambil mempertahankan fungsionalitas dan desain. Bersamaan dengan manajemen operasional, ini memerlukan estimasi laba yang diproyeksikan, penetapan tujuan biaya (Target Costing), penerapan rekayasa nilai dalam praktik, dan penggunaan kaizen costing.

Laba

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (IAI), laba adalah perolehan keuntungan ekonomi selama suatu periode akuntansi yang berupa penghasilan atau penambahan aktiva atau pengurangan kewajiban yang mengakibatkan bertambahnya ekuitas yang tidak dihasilkan dari fungsi modal. Menurut Wastam Hidayat (2020 : 155) laba adalah perbedaan lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan aktivitas usaha. Laba disebut juga income, earnings, atau profi yakni ringkasan hasil bersih aktivitas operasi usaha melalui periode tertentu yang dinyatakan melalui istilah keuangan. Laba adalah informasi bisnis yang paling dicari di pasar keuangan.

Menurut Rahmi (2021:8) Laba yakni alat ukur melalui mengelola perusahaan agar dapat mengetahui jumlah modal dan perkembangan perusahaan dari tahun ke tahun. (Niedar, dkk 2022:29) Seseorang dapat menghitung laba yang diperoleh suatu perusahaan dengan menerapkan prinsip dasar perhitungan laba yang tercantum di bawah ini:

$\text{Laba} = \text{Total Pendapatan} - \text{Total Biaya}$
--

Merujuk pada beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan yakni laba merupakan perbedaan dari pendapatan dan biaya yang muncul melalui aktivitas utama maupun tambahan melalui suatu usaha, sehingga adanya efektifitas dan efisiensi dari suatu perusahaan dapat ditinjau dari tingkatan laba yang didapatkan. Maka laba yakni alat yang sangat tepat melalui mengukur keberhasilan dari suatu usaha.

METODOLOGI

Jenis penelitian yang diterapkan melalui penelitian ini yakni penelitian deskriptif kualitatif. Menurut Bogdan dan Biklen melalui Sugiyono (2020:7) pendekatan penelitian kualitatif deskriptif adalah pengumpulan data yang berbentuk katakata atau gambar-gambar, sehingga tidak menekankan pada angka.

Menurut Sugiyono (2020:9) pendekatan penelitian kualitatif yakni pendekatan penelitian yang diterapkan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.

HASIL PENELITIAN

Biaya Bahan Baku

Bahan baku ialah bahan utama yang diperlukan untuk diterapkan melalui proses pembuatan. Peneliti telah melaksanakan wawancara dengan pemilik usaha kacang sangrai nanda, sehingga di dapati data pembuatan di bawah ini:

Tabel 1. Biaya Bahan Baku Tahun 2024

Periode Pembelian	Kuantitas	Harga	Keseluruhan
Januari	18 karung	1.000.000	18.000.000
Februari	30 karung	1.000.000	30.000.000
Maret	30 karung	800.000	24.000.000
April	30 karung	800.000	24.000.000
Mei	30 karung	800.000	24.000.000
Juni	16 karung	800.000	12.800.000
Juli	30 karung	800.000	24.000.000
Agustus	30 karung	800.000	24.000.000
September	30 Karung	1.000.000	30.000.000
Oktober	30 Karung	1.000.000	30.000.000
November	30 Karung	1.000.000	30.000.000
Desember	30 Karung	1.000.000	30.000.000
KESELURUHAN			300.800.000

Sumber: Usaha Kacang Sangrai Nanda (2024)

Pada bulan Januari dan bulan Juni, Kacang Sangrai Nanda hanya membeli sebanyak 18 karung dan 16 karung kacang karena bertepatan dengan musim panen kacang yang ditanam oleh pemilik usaha. Pembelian tersebut dilakukan agar keseluruhan kacang genap menjadi 30 karung

Biaya Tenaga Kerja

Usaha Kacang Sangrai Nanda memiliki empat pekerja yang masing-masing telah diberikan tugas sesuai dengan perannya melalui proses pembuatan. Dua pekerja bertanggung jawab melalui menggoreng kacang, sementara dua pekerja lainnya bertugas menyortir hasil pembuatan untuk dipasarkan. Melalui sistem penggajian, setiap pekerja menerima upah merujuk pada jumlah karung yang mereka kerjakan.

Tabel 1. Biaya Tenaga Kerja

Bagian	Jumlah Karyawan	Jumlah	Keseluruhan
--------	-----------------	--------	-------------

Proses sangrai	Rp 60.000 x 15 karung	2 Orang	1.800.000
Sortir	Rp 60.000 x 15 karung	2 Orang	1.800.000
Jumlah Per Bulan			3.600.000
JUMLAH BIAYA TENAGA KERJA			Rp 43.200.000

Sumber: Usaha Kacang Sangrai Nanda (2024)

Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead adalah biaya yang tidak termasuk melalui kategori biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya overhead yang diterapkan melalui aktivitas pembuatan pada Usaha Kacang Sangrai Nanda adalah di bawah ini:

1. *Biaya Tetap*

Biaya tetap yang diperlihatkan oleh usaha Kacang Sangrai Nanda mencakup biaya listrik. Biaya ini tetap harus dibayarkan setiap bulan, terlepas dari jumlah produk yang dihasilkan, dan sangat penting untuk mendukung operasional sehari-hari. Usaha Kacang Sangrai Nanda hanya mengeluarkan biaya listrik sebagai biaya tetap melalui aktivitas pembuatan, dengan rincian di bawah ini:

Tabel 3. Biaya Tetap

Keterangan	Biaya Per Bulan	Biaya Per Tahun
Listrik	130.000	1.560.000

Sumber: Usaha Kacang Sangrai Nanda (2024)

2. *Biaya Kemasan*

Biaya yang terkait dengan penyediaan wadah untuk barang-barang pembuatan disebut sebagai biaya pengemasan, sehingga produk tersebut dapat dijual dengan layak kepada konsumen. Melalui usaha menjual kacang sangrai, dibutuhkan plastik untuk pengemasan serta karung untuk mengirim produk melalui jumlah banyak. Biaya kemasan ini penting untuk memastikan produk tetap terjaga kualitasnya dan menarik perhatian konsumen. Berikut ini rincian untuk biaya kemasan:

Tabel 4. Biaya Kemasan

Keterangan	Biaya	Biaya Per Bulan	Biaya Per Tahun
Karung	Rp 5.000 x 30 karung	Rp 150.000	1.800.000
Plastik (Ukuran 1	2 pak	Rp 30.000	360.000

Liter)			
Karung Plastik	Rp 4.500 x 30 karung	Rp 135.000	1.620.000
Keseluruhan			Rp. 3.780.000

Sumber: Usaha Kacang Sangrai Nanda (2024)

3. Biaya Bahan Baku Penolong

Biaya bahan baku penolong adalah biaya yang diperlihatkan untuk membeli bahan tambahan yang diperlukan melalui proses pembuatan. Melalui konteks usaha Kacang Sangrai Nanda, biaya bahan baku penolong ini termasuk biaya untuk membeli pasir dan kayu api. Pasir dan kayu api juga yakni bahan baku penting yang diterapkan melalui proses penggorengan kacang. Pasir berfungsi untuk menciptakan suhu yang optimal dan merata saat menggoreng, sehingga menghasilkan kacang sangrai dengan kualitas yang baik. Sedangkan kayu api diterapkan sebagai sumber panas utama untuk menyangrai kacang dengan proses tradisional. Kualitas bahan baku ini sangat mempengaruhi cita rasa dan kesempurnaan produk akhir yang ditawarkan kepada konsumen.

Tabel 5. Biaya Bahan Baku Penolong

Keterangan	Kuantitas	Jumlah Per Bulan	Jumlah Per Tahun
Pasir	1/4 kubik	Rp 212.500	Rp. 2.550.000
Kayu Api	3 Muatan Mobil	Rp 1.500.000	Rp 18.000.000
Keseluruhan			Rp 20.550.000

Sumber: Usaha Kacang Sangrai Nanda (2024)

Merujuk pada rincian biaya overhead tersebut, berikut keseluruhan keseluruhan biaya overhead dari usaha kacang sangrai Nanda:

Tabel 6. Rincian Biaya Overhead

Keterangan	Jumlah (Rp)
Biaya tetap	Rp 1.560.000
Biaya Kemasan	Rp. 3.780.000
Biaya Bahan Baku Penolong	Rp. 20.550.000
KESELURUHAN	Rp 25.890.000

Sumber: Usaha Kacang Sangrai Nanda (2024)

Analisis Perhitungan Biaya Produksi Menggunakan Metode Tradisional

Meski Usaha Kacang Sangrai Nanda memproduksi sekitar 360 karung kacang tanah sangrai melalui setahun, namun merujuk pada hasil observasi dan wawancara yang dilakukan di tempat usahanya, pemilik usaha masih menerapkan cara tradisional melalui menetapkan harga jual produknya. Pemilik usaha mengakui yakni estimasi yang dibuat terkait pengeluaran biaya

pembuatan belum sepenuhnya akurat dan kurang diperhitungkan dengan baik. Merujuk pada uraian rincian biaya, maka Usaha Kacang Sangrai Nanda memerlukan biaya pembuatan dengan rincian di bawah ini:

Tabel 2. Rincian Biaya Produksi

Keterangan	Harga (Rp)
Biaya bahan baku	Rp 300.800.000
Biaya tenaga kerja	Rp 43.200.000
Biaya <i>Overhead</i>	Rp 25.890.000
KESELURUHAN	Rp 369.890.000

Sumber: Usaha Kacang Sangrai Nanda (2024)

Melalui satu tahun, pengeluaran untuk biaya pembuatan pada Usaha Kacang Sangrai Nanda adalah sebanyak Rp 369.890.000, dengan demikian, biaya pembuatan Usaha Kacang Sangrai Nanda menerapkan pendekatan tradisional adalah di bawah ini:

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Per Karung} &= \text{Keseluruhan Biaya} : 360 \text{ Karung} \\
 &= 369.890.000 : 360 \\
 &= \text{Rp } 1.027.472,22
 \end{aligned}$$

Tabel 8. Hasil Penjualan

Periode Penjualan	Kuantitas	Harga Produk	Keseluruhan
Januari	30 karung	1.500.000	45.000.000
Februari	30 karung	1.500.000	45.000.000
Maret	30 karung	1.200.000	36.000.000
April	30 karung	1.200.000	36.000.000
Mei	30 karung	1.200.000	36.000.000
Juni	30 karung	1.200.000	36.800.000
Juli	30 karung	1.200.000	36.000.000
Agustus	30 karung	1.200.000	36.000.000
September	30 karung	1.500.000	45.000.000
Oktober	30 karung	1.500.000	45.000.000

November	30 karung	1.500.000	45.000.000
Desember	30 karung	1.500.000	45.000.000
KESELURUHAN			486.000.000

Sumber: Usaha Kacang Sangrai Nanda (2024)

Usaha Kacang Sangrai Nanda telah memperlihatkan kinerja yang baik melalui penjualan satu tahun. Selama periode tersebut, usaha ini berhasil menjual sebanyak 360 karung kacang sangrai. Sehingga, jika kita diakumulasi pendapatan dari seluruh penjualan melalui satu tahun, keseluruhan pendapatan yang didapatkan Kacang Sangrai Nanda yakni sebanyak Rp 486.000.000.

Tabel 9. Laba Rugi

Usaha Kacang Sangrai Nanda		
Laporan Laba Rugi		
Tahun 2024		
Penjualan		Rp 486.000.000
Biaya Bahan Baku	Rp 300.800.000	
Biaya Tenaga Kerja	Rp 43.200.000	
Biaya Overhead	Rp 25.890.000	Rp 369.890.000
Laba Bersih		Rp 116.110.000

Sumber: Usaha Kacang Sangrai Nanda (2024)

Dapat ditinjau dari laporan laba rugi Usaha Kacang Sangrai Nanda pada tahun 2024, laba yang didapatkan yakni sebanyak 23,89% dari jumlah penjualan 360 karung kacang.

PEMBAHASAN

Analisis Target Costing Pada Produksi Dalam Usaha Kacang Sangrai Nanda

Melalui melaksanakan perhitungan biaya dengan menerapkan pendekatan sasaran costing terdiri dari lima tahapan yakni:

- 1) Menetapkan harga jual yang diinginkan merujuk pada daya beli konsumen dan harga pasar.
- 2) Menetapkan sasaran laba usaha Kacang Sangrai Nanda.
- 3) Menetapkan biaya yang diinginkan.
- 4) Harga Jual - Margin Laba = Target Costing.
- 5) Langkah kelima adalah rekayasa nilai (*value engineering*) dengan mengurangi biaya pembuatan agar dapat menurunkan biaya variabel masing-masing produk

- 6) Melaksanakan perbandingan antara laba rugi usaha menerapkan pendekatan tradisional dengan laba rugi sesudah menerapkan *sasaran costing*

Berikut ini penjelasan tahap-tahap pendekatan sasaran *costing*

1. *Menganalisa Harga Jual Merujuk pada Harga Pasar*

Langkah pertama yang perlu dilakukan adalah mengumpulkan informasi mengenai harga pasar produk untuk pabrik. Sasaran fase ini adalah menetapkan harga jual kompetitif yang setara dengan harga yang ditawarkan pesaing. Untuk menetapkan nilai atau harga jual produk, tentunya harus memperhatikan beberapa hal seperti kualitas bahan yang akan diterapkan.

2. *Menentukan Target Laba*

Merujuk pada hasil wawancara yang memmelalui dengan pemilik Usaha Kacang Sangrai Nanda, ditemukan yakni pemilik menginginkan laba sebanyak 30% dari keseluruhan hasil penjualan kacang sangrai yang dipembuatannya. Melalui analisis yang telah dilakukan melalui perhitungan presentase pada laporan laba rugi, tampak yakni untuk mewujudkan sasaran tersebut, pemilik usaha perlu melaksanakan penetapan harga jual yang lebih tinggi. Hal ini penting agar margin keuntungan dapat terpenuhi sesuai dengan harapan.

Pemilik usaha menyadari yakni penanganan biaya pembuatan yakni hal yang perlu diperhatikan. Pengeluaran biaya yang masih belum dikelola dengan baik menjadi salah satu faktor yang menghambat pencapaian laba yang diinginkan. Selain itu, harga jual produk yang ditawarkan kepada konsumen saat ini masih tergolong rendah, sehingga mempengaruhi keseluruhan pendapatan yang didapatkan. Dengan demikian, pemilik usaha sangat menyadari perlunya strategi yang lebih efektif melalui pengelolaan biaya serta penetapan harga jual, agar dapat mewujudkan sasaran laba yang diinginkan dan meningkatkan keberlanjutan usaha ke depannya.

3. *Menetapkan Target Costing*

Menurut Mulyati (2022:42) sasaran *costing* dapat ditentukan dengan cara:

$$\begin{aligned}\text{Target costing} &= \text{Harga Jual} - \text{Margin Keuntungan} \\ &= \text{Rp } 486.000.000 - (30\% \times \text{Rp } 486.000.000) \\ &= \text{Rp } 486.000.000 - 145.800.000 \\ &= \text{Rp } 340.200.000\end{aligned}$$

Merujuk pada dengan perhitungan menerapkan rumus dari teori Mulyati dkk (2022:42), maka sasaran *costing* yang di dapat sebanyak Rp 340.200.000

4. *Melaksanakan Rekayasa Nilai*

Rekayasa nilai dapat digunakan sebagai strategi strategis pada tahap ini. Karena mengurangi biaya produksi, yang pada gilirannya menurunkan biaya variabel yang terkait dengan setiap produk, fase ini penting untuk mewujudkan tujuan laba yang ditetapkan oleh pemilik bisnis. Untuk

mengurangi biaya, peneliti menyarankan sejumlah metode yang dapat diperhitungkan dan digunakan. Penyesuaian signifikan akan dilakukan pada proses produksi, yang seharusnya meningkatkan efektivitas dan efisiensi pengelolaan biaya dan mempermudah mewujudkan laba yang lebih tinggi dari rata-rata. Pilihan ini mungkin termasuk menggunakan bahan baku yang lebih efektif dan melakukan perbaikan pada proses produksi. Diproyeksikan yakni Bisnis Kacang Panggang Nanda dapat mewujudkan profitabilitas jangka panjang dengan penerapan teknik rekayasa nilai yang tepat.

1. Mengefisienkan Tenaga Kerja Langsung

Produk yang memiliki kualitas baik yakni salah satu elemen utama yang mungkin membangkitkan minat pelanggan untuk membeli sesuatu. Untuk menghasilkan produk berkualitas tinggi, sangat diperlukan tenaga kerja yang andal dan terampil melalui proses pembuatan. Oleh karena itu, untuk tetap mempertahankan kualitas serta cita rasa kacang sangrai yang dihasilkan, diharapkan agar seluruh karyawan dapat bekerja dengan penuh ketelitian selama proses pembuatan.

Ketelitian melalui setiap tahap pembuatan akan memastikan yakni produk yang dihasilkan memenuhi standar kualitas yang diharapkan. Dengan menjaga kualitas dan cita rasa yang konsisten, perusahaan dapat meningkatkan harga jual produk tanpa khawatir kehilangan pelanggan. Jika konsumen merasa puas dengan kualitas produk yang ditawarkan, mereka akan tetap memilih produk tersebut meskipun harga mengalami kenaikan. Oleh karena itu, pengembangan keterampilan tenaga kerja dan pengimplementasian prosedur pembuatan yang baik sangatlah penting untuk mewujudkan keberlanjutan usaha dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

2. Mengefisienkan Biaya Overhead

Melalui program ini, biaya disisihkan untuk biaya overhead industri, seperti biaya yang terkait dengan pengemasan, energi, dan bahan baku tambahan. Peneliti berfokus pada biaya bahan baku tambahan saat melakukan rekayasa nilai ini dan biaya kemasan. Sesudah melaksanakan observasi ke beberapa toko terdapat perbedaan harga dimana terdapat harga yang lebih murah yakni di bawah ini:

Tabel 10. Daftar Harga Biaya Bahan Baku Penolong dan Biaya Kemasan

No	Jenis Bahan	Harga Satuan	Kuantitas	Keseluruhan
1.	Pasir Sangrai	Rp 800.000	3 kubik	Rp 2.400.000
2.	Kayu Api	Rp 410.000	36 Muatan Mobil	Rp 14.760.000
3.	Karung	Rp 2.500	360	Rp 900.000
4.	Karung Plastik	Rp 1.500	360	Rp 540.000
5.	Plastik (Ukuran 1 Liter)	Rp 10.000	24 pak	Rp 240.000

Sumber: Data Yang dikaji

Merujuk pada hasil rekayasa nilai, dilakukan penyesuaian terhadap beberapa komponen biaya untuk mewujudkan sasaran biaya yang diinginkan. Sesudah ditelusuri, terdapat toko bangunan lain yang menjual pasir. Harga per meter kubik telah diturunkan menjadi Rp 800.000. Selain itu, sesudah menemukan sumber dengan harga yang lebih terjangkau, biaya kayu bakar juga telah berkurang. Lebih jauh, dengan memanfaatkan penawaran kompetitif yang dapat diakses melalui pasar media sosial, biaya yang terkait dengan karung, kantong plastik, dan wadah plastik satu liter telah berkurang. Untuk memastikan efisiensi pembelian dan mengurangi biaya pengiriman, penjual terdekat dipilih. Taktik ini telah diterapkan untuk menurunkan harga material tanpa mengorbankan kualitas kemasan yang diterapkan selama pembuatan.

Merujuk pada daftar harga yang telah dianalisis, berikut ini adalah tabel yang memperlihatkan perubahan biaya overhead pada Usaha Kacang Sangrai Nanda sesudah melaksanakan rekayasa nilai melalui proses sasaran costing:

Tabel 11. Biaya Overhead Pendekatan Target Costing

No.	Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
1.	Biaya Bahan Baku Penolong	Rp 17.160.000
2.	Biaya Kemasan	Rp 1.680.000
3.	Biaya Listrik	Rp 1.560.000
KESELURUHAN		Rp. 20.400.000

Sumber: Data Yang dikaji

Merujuk pada data yang didapatkan, maka dipahami yakni terdapat perbedaan biaya overhead melalui satu tahun sebanyak Rp 5.490.000. Perbedaan ini dihasilkan dari perbandingan antara biaya overhead yang diterapkan oleh Usaha Kacang Sangrai Nanda dengan menerapkan pendekatan tradisional dan biaya overhead pabrik yang dihitung menerapkan pendekatan sasaran costing. Pendekatan tradisional memperlihatkan yakni keseluruhan biaya overhead mewujudkan Rp 25.890.000. Di sisi lain, ketika menerapkan pendekatan target costing, biaya overhead yang dihitung berkurang menjadi Rp 20.400.000 dengan melalui tahap rekayasa nilai.

Perhitungan Biaya Produksi Dalam Metode Target Costing

Tabel 3. Rincian Biaya Pembuatan Melalui Rekayasa Nilai.

Biaya Produksi sebelum rekayasa nilai		Biaya Produksi setelah rekayasa nilai	
Biaya Bahan Baku		Biaya Bahan Baku	
Kacang	Rp 300.800.000	Kacang	Rp 300.800.000

Biaya Tenaga Kerja	Rp 43.200.000	Biaya Tenaga Kerja	Rp 43.200.000
Biaya Overhead Pabrik		Biaya Overhead Pabrik	
Pasir Sangrai	Rp 2.550.000	Pasir Sangrai	Rp 2.400.000
Kayu Api	Rp 18.000.000	Kayu Api	Rp 14.760.000
Karung (360pcs)x5000	Rp 1.800.000	Karung (360pcsx2.500)	Rp 900.000
Plastik (Ukuran 1 Liter)	Rp 360.000	Plastik (Ukuran 1 Liter)	Rp 240.000
Karung Plastik	Rp 1.620.000	Karung Plastik (360pcs x 1.500)	Rp 540.000
Biaya Listrik	Rp 1.560.000	Biaya Listrik	Rp 1.560.000
Keseluruhan Biaya Produksi	Rp 369.890.000	Keseluruhan Biaya Produksi	Rp 364.400.000

Sumber: Data Yang dikaji

Merujuk pada Tabel 12, yang memperlihatkan perbandingan biaya pembuatan pra rekayasa nilai dan sesudah melaksanakan rekayasa nilai, terlihat adanya perbedaan melalui biaya pembuatan. Pra rekayasa nilai, keseluruhan biaya pembuatan tercatat sebanyak Rp Rp 369.890.000. Namun, sesudah melaksanakan rekayasa nilai, biaya pembuatan mengalami penurunan menjadi Rp 364.400.000.

Tabel 13. Laporan Laba Rugi Target Costing

Penjualan		Rp. 486.000.000
Biaya Produksi:		
Biaya Bahan Baku	Rp 300.800.000	
Biaya Tenaga Kerja	Rp 43.200.000	
Biaya Overhead	Rp 20.400.000	Rp 364.400.000
Lab Bersih		Rp 121.600.000

Sumber: Data Yang dikaji

Merujuk pada tabel 4.13 perhitungan laba rugi pendekatan sasaran costing Usaha Kacang Sangrai Nanda dapat dipahami keuntungan yang didapatkan dari penjualan kacang mendapatkan laba sebanyak 25,02% dari

keseluruhan penjualan 360 karung kacang. Berikut ini rumus perhitungan laba menurut Niedar, dkk (2022: 29) :

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= \text{Keseluruhan Penjualan} - \text{Keseluruhan Biaya} \\ \text{Laba} &= 486.000.000 - 364.400.000 \\ &= \text{Rp } 121.600.000 \end{aligned}$$

Sehingga persentase laba yakni di bawah ini:

$$\begin{aligned} \text{Persentase Laba} &= \frac{\text{Laba}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ \text{Persentase Laba} &= \frac{\text{Rp } 121.600.000}{\text{Rp } 486.000.000} \times 100\% \\ &= 25,02\% \end{aligned}$$

Merujuk pada perhitungan yang tercantum melalui tabel laporan laba rugi yang menerapkan pendekatan sasaran costing, dapat dipahami yakni terdapat perbedaan melalui biaya pembuatan yang diperlihatkan oleh perusahaan. Melalui pengimplementasian pendekatan sasaran costing, perusahaan berhasil memperoleh persentase laba sebanyak 25,02% dari hasil penjualan setiap bulannya. Angka ini mencerminkan efektivitas pendekatan tersebut melalui mengendalikan biaya pembuatan dan meningkatkan profitabilitas usaha. Di bawah ini disajikan tabel yang menggambarkan laporan laba rugi, yang memperlihatkan perbedaan antara pendekatan sasaran costing dan pendekatan tradisional, untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai pengaruh pendekatan yang diterapkan terhadap keuangan usaha ini.

Tabel 14. Laporan Laba Rugi Perbandingan Pendekatan Tradisional dan Pendekatan Target Costing

<u>Metode Tradisional</u>		
Penjualan		Rp. 486.000.000
Dikurangi:		
Biaya Produksi	Rp 369.890.000	
Laba Bersih		Rp 116.110.000
<u>Target Costing</u>		
Penjualan		Rp 486.000.000
Dikurangi:		
Biaya Produksi	Rp 364.400.000	

Laba Bersih		Rp 121.600.000
--------------------	--	----------------

Sumber: Data Yang dikaji

Merujuk pada Tabel 4.14, dapat ditinjau perbandingan laba yang didapatkan dari penggunaan dua pendekatan, yakni pendekatan tradisional dan pendekatan target costing. Pada saat menerapkan pendekatan tradisional, laba yang dihasilkan tercatat sebanyak Rp 116.110.000 Sementara itu, ketika menerapkan pendekatan sasaran costing, laba yang didapatkan meningkat menjadi Rp 121.600.000. Perbedaan ini memperlihatkan yakni pengimplementasian pendekatan sasaran costing dapat memberikan hasil yang lebih menguntungkan dibandingkan melalui pendekatan tradisional.

Tabel 15. Perbandingan Biaya Pembuatan Pendekatan tradisional dan Pendekatan Target Costing

No	Jenis Perbandingan	Metode Tradisional	Metode <i>Target Costing</i>
1.	Biaya Produksi	Rp 369.890.000	Rp 364.400.000
2.	Laba	23,89%	25.02%

Sumber: Data yang dikaji

Merujuk pada perbandingan perhitungan biaya pembuatan yang ditampilkan pada Tabel 4.15, terlihat yakni pengimplementasian pendekatan target costing dapat mengurangi biaya pembuatan dibandingkan melalui pendekatan tradisional. Dengan demikian, pendekatan target costing dapat berfungsi sebagai alat yang efektif melalui penanganan biaya pembuatan, yang dapat mempermudah meningkatkan laba pada Usaha Kacang Sangrai Nanda. Sehingga metode ini dapat memberikan dasar yang kuat untuk pengambilan keputusan yang lebih strategis melalui pengelolaan biaya, sehingga usaha dapat lebih kompetitif di pasar.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Merujuk pada hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan, penulis dapat menarik kesimpulan yakni pengimplementasian metode target costing terbukti lebih efisien melalui pengelolaan biaya produksi dibandingkan melalui pendekatan tradisional yang diterapkan. Melalui analisis biaya produksi, terlihat yakni dengan menerapkan target costing, Kacang Sangrai Nanda perlu mengeluarkan biaya sebanyak Rp 364.400.000 selama tahun 2024. Dari angka tersebut, perusahaan dapat mewujudkan persentase laba sebanyak 25,02%. Sebaliknya, jika menerapkan pendekatan tradisional, biaya produksi tahun 2024 yang meningkat menjadi Rp 369.890.000, dengan persentase laba yang lebih rendah, yakni sebanyak 23,89%. Hal ini memperlihatkan adanya perbedaan sebanyak Rp 5.490.000 antara kedua pendekatan tersebut. Perbedaan ini mencerminkan potensi efisiensi yang dapat dicapai melalui pengimplementasian pendekatan target costing, yang tidak hanya mempermudah melalui

mengurangi biaya produksi, tetapi juga memberikan ruang lebih banyak bagi perusahaan untuk meningkatkan laba.

PENELITIAN LANJUTAN

Penelitian lanjutan dengan pendekatan yang lebih mendalam atau metode yang lebih inovatif guna mengoptimalkan pemanfaatan hasil penelitian ini dalam konteks yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

Ahmad, Firdaus., Dkk. 2019. *Akuntansi Biaya* Edisi 5 Jakarta: Salemba Empat.

Analysis Of Readiness To Use Sasaran Costing Method In Production Cost Efficiency Efforts At Risha Bakery. Yuliyanti Palulun, Dwi Iga Luhsasi, Destri Sambara Sitorus. S.L. : Budapest International Research And Critics Institute-Journal, 2021, Vols. Vol 4, No 3.

Aprih Santoso, Dkk. 2023. *Akuntansi Manajemen*. Eureka Media Aksara. Jawa Tengah

Aripin, Zaenal. 2021. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Deepublish

Ayu, D. S., Suhendro, S., & Wijayanti, A. 2022. *Analisis Pengimplementasian Sasaran Costing melalui Meningkatkan Efisiensi Biaya Pembuatan Singleface pada PT. Hilal Gemilang Khair*. EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis, 10(1), 397-407.

Bahri, Syaiful. 2019. *Pengantar Akuntansi Merujuk pada SAK ETAP Dan IFRS*. Edisi Revisi. Andi. Yogyakarta

Baraldi, E., & Strömsten, T. 2024. *Product Development The IKEA Way–The Role Of Sasaran Costing As A Framing Device To Configure And Combine Resources In Networks*. *Industrial Marketing Management*, 119, 206-217.

Blocher, S. J. 2019. *Cost Management A Strategic Emphasis*. New York: Mcgraw-Hill Education.

Carter, W. K. 2019. *Akuntansi Biaya*, Buku 1. Salemba Empat.

Dewi, S. R. 2019. *Akuntansi Biaya*. Umsida Press, 1-149.

Firmansyah, D., Saepuloh, D., & Susetyo, D. P. 2020. *Akuntansi Manajemen. Informasi Dan Alternatif Untuk Pengambilan Keputusan*.

Hanggara. 2019. *Pengantar Akuntansi*. Surabaya : Jakad

Hariyani D. S. 2018. *Akuntansi Manajemen*. Cetakan Pertama. Aditya Media Publishing. Malang

- Husein, R. A., Pusung, R. J., & Kalalo, M. Y. 2024. *Analisis Pengimplementasian Pendekatan Sasaran Costing Sebagai Sistem Penanganan Biaya Pembuatan Pada Usaha Hollobrick Bumi Nyiur*. Nusantara Journal Of Multidisciplinary Science, 1(6), 441-448.
- Hutagalung, D., Silalahi, E. R. R., & Sihotang, H. 2023. *Pengimplementasian Sasaran Costing Melalui Upaya Pengurangan Biaya Pembuatan Untuk Mengoptimalkan Laba Kotor (Studi Pada Ud. Tahu Suhandi Kotacane)*. Jurnal Ilmiah Akuntansi (Jimat), 13-23.
- I Gusti Putu Darya, M. M. 2019. *Akuntansi Manajemen*. Uwais Inspirasi Indonesia.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2019. Modul Level Dasar (Cafb) Akuntansi Biaya Dan Manajemen. Ikatan Akuntan Indonesia.
- Julitawaty W. 2022. *Akuntansi Biaya*. Medan : Yayasan Kita Menuli
- Kefe, İ., & Çetin, B. 2024. *Optimization Of Product Costs In The Food And Beverage Business: A Sasaran Costing Approach*. İşletme Araştırmaları Dergisi, 16(1), 145-152.
- Kumaat, G. E., Morasa, J., & Suwetja, I. G. 2023. *Application Of Sasaran Costing In Management Of Production Costs To Optimize Profits At Umkm Brownice Manado*. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Digital, 2(1), 77-90.
- Malluka, P., Sabijono, H., & Rondonuwu, S. 2023. *Analisis Pengimplementasian Sasaran Costing Sebagai Sistem Penanganan Biaya Pembuatan Melalui Meningkatkan Laba Pada Ud Rante Tondon Di Manado*. Jurnal Emba: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi, 11(02), 527-536.
- Manullang, Marni Uli Br, Rizqy Fadhlina Putri. 2021. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba Bersih Pada PT Unilever Indonesia Tbk*. Seminar Nasional Sains Dan Teknologi Informasi (SENSASI) 1-6
- Muharam, S. 2021. *Pengimplementasian Sasaran Costing Sebagai Upaya Sistem Penanganan Biaya Pembuatan Pada Cv. Golden Foods Asia Raya Periode 2019*. Doctoral Dissertation, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Pakuan
- Mulyati., Putri, R. D., Purwanti, A., Atichasari, A. S., Parju., Syahputra, H. E., Ristiyan, R., Nurchayati., Suyati, S., Choerudin, A., Yusuf. 2022. *Akuntansi Manajemen*. Global Eksekutif Teknologi. Padang.
- Niedar., Anedya., Suryawati C., Hardiawan D., Vadra J., Panjaitan N, A., Widodo P., Harto P., Adawiyah R . 2022. *Manajemen Keuangan Dan Akuntansi Melalui Ekonomi Kesehatan*. PPJK Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. Jakarta.

- Ningsih, E. U. 2023. *Analisis Pengimplementasian Sasaran Costing Melalui Penanganan Biaya Untuk Penambahan Laba Pada Usaha Kopi Kerinci Melati Di Koto Lolo* (Doctoral Dissertation, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Sakti Alam Kerinci).
- Palulun, Y., Luhsasi, D. I., & Sitorus, D. S. 2021. *Analysis Of Readiness To Use Sasaran Costing Method In Production Cost Efficiency Efforts At Risha Bakery. Budapest International Research And Critics Institute-Journal (Birci-Journal)*, 4(3), 6385-6395.
- Purnama, M., Hamzah, Z. Z., Rukmana, H. S., & Poernomoputri, T. P. 2023. *Analisis Pengimplementasian Sasaran Costing Penanganan Biaya Pembuatan Drone Pt Famindo Inovasi Teknologi. Jurismata*, 5(2), 157-168.
- Salea, W. 2023. Pengaruh Sasaran Costing Melalui Upaya Efisiensi Biaya Pembuatan Untuk Penambahan Laba Kotor Pada Cv. Arrko Jaya Kawangkoan: *The Influence Of Sasaran Costing In Production Cost Efficiency Efforts To Increase Gross Profit At Cv. Arrko Jaya Kawangkoan. Jurnal Lppm Bidang Ekososbudkum (Ekonomi, Sosial, Budaya, Dan Hukum)*, 7(1), 17-22 (1)
- Saleh, R., Firmansyah, I., & Riswandi, D. I. 2022. *Pengimplementasian Sasaran Costing Melalui Upaya Efisiensi Biaya Pembuatan Untuk Penambahan Laba Pada Cv Galuh Sari Bogor. Jurnal Sains Terapan: Wahana Informasi dan Alih Teknologi Pertanian*, 12(2), 1-14.
- Santoso, Aprih dkk. 2023 *Akuntansi Manajemen*. Purbalingga: CV. Eureka Media Aksara
- Stange, M., Tieding, M., Brinitzer, G., & Ihlenfeldt, S. 2023. *Sasaran Costing As An Approach To Reduce Costs In Closed-Loop Agriculture Systems-Application For The Cultivation Of Algae In Photobioreactors. Procedia Cirp*, 116, 372-377.
- Sugiyono. 2019. *Pendekatan Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*
- Sugiyono. 2020. *Pendekatan Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta
- Sujarweni, V. W. 2019. *Akuntansi Manajemen: Teori Dan Aplikasi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Supit, M. M., Gamaliel, H., & Rondonuwu, S. N. 2022. *Analisis Pengimplementasian Sasaran Costing Dan Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Bantu Manajemen Melalui Pengambilan Keputusan Untuk Perencanaan Laba Saat Low Season Pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 3(5), 2685-2695.

Sondakh, Pusung, Pinatik

Sasaran Costing As An Approach To Reduce Costc In Closed-Loop Agriculture Systems - Aplication For The Cultivation Of Algae In Photobioreactors. Stange, Maximikian. S.L. : Sciencedirect, 2023.

Wardani, Rizky. 2019. Analisis Sasaran Costing Melalui Upaya Penambahan Laba Perusahaan (Study Pada Shafira Bakery).

Wusyang, Clarisa Chrysty, dan Rudy J. Pusung. 2019. Pengimplementasian sasaran Costing Melalui Upaya Efisiensi Biaya Pembuatan Untuk Penambahan Laba Kotor Pada UD. JJ Bakery. Jurnal EMBA 7(3):3548-57